

Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Penulis:

Saila Oktaviani Saragih¹

Isna Ardila²

Afiliasi:

Program Studi
Akuntansi Universitas
Muhammadiyah
Sumatera Utara^{1,2},

Korespondensi:

sailaoktavianisragih@
gmail.com
isnaardila@umsu.ac.id

Histori Naskah:

Submit: 06-06-2024

Accepted: 26-06-2024

Published: 01-07-2024

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam pengendalian internal pada PT Federal International Finance Cabang Medan Marelan. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan secara deskriptif dengan langkah-langkah identifikasi sistem, analisis prosedur, evaluasi kelemahan, dan rekomendasi berdasarkan COSO *framework*. Hasil penelitian menunjukkan kelemahan dalam sistem penjualan kredit PT Federal International Finance yaitu kurangnya informasi tentang status kredit pelanggan. Fungsi kredit hanya ada di bagian keuangan, sementara seharusnya juga aktif di bagian akuntansi. Perusahaan tidak memiliki sistem pengiriman yang efektif terkait transaksi penjual kredit. COSO *framework* berdasarkan lingkungan dan kegiatan pengendalian berjalan dengan baik, penilaian risiko belum terlaksana secara memadai karena fungsi kredit belum diterapkan sepenuhnya, komponen informasi dan komunikasi terutama dalam sistem penjualan kredit, belum diterapkan dengan baik. Bagian marketing kurang aktif dalam mencari informasi kredit pelanggan, mengakibatkan penunggakan pembayaran.

Kata kunci: sistem informasi akuntansi, pengendalian internal, penjualan kredit

Pendahuluan

Pengendalian internal merupakan bagian tak terpisahkan dari sistem informasi akuntansi (Tokan et al., 2017). Tanpa didukung adanya pengendalian intern yang memadai, sistem informasi akuntansi tidak dapat menghasilkan informasi yang handal sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi yang baik adalah sistem informasi akuntansi yang didalam struktur bagiannya tertata dan terkendali dengan baik sesuai dengan prosedur sehingga menghasilkan laporan yang akurat dan dapat dipertanggung jawabkan. Perusahaan dengan struktur pengendalian internal yang efektif dapat merencanakan dan mengontrol operasi mereka untuk mencapai tujuan perusahaan (Aisyah et al., 2019). Sebaliknya, jika perusahaan tidak memiliki struktur pengendalian internal yang memadai, hal ini dapat berdampak negatif, seperti meningkatnya tindakan korupsi dan pelanggaran hak dan kewajiban. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki peran yang sangat penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan (Fachruddin et al., 2021). Namun, tanpa adanya pengendalian internal yang memadai, sistem tersebut dapat rentan terhadap berbagai risiko seperti fraud, kesalahan pencatatan, dan ketidakakuratan informasi keuangan. Oleh karena itu, diperlukan penerapan sistem pengendalian internal yang kuat guna mengurangi risiko-risiko tersebut dan memastikan keandalan informasi keuangan yang dihasilkan oleh sistem. Salah satu contoh pengendalian internal yang dapat diterapkan adalah pemisahan tugas antara bagian penjualan, bagian keuangan, dan bagian akuntansi untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya penyelewengan atau kecurangan dalam pengelolaan penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang berjalan dengan baik seharusnya dapat membantu perusahaan untuk memantau dan mengontrol penjualan kredit dan pengawasan terhadap penjualan kredit, sehingga perusahaan dapat mencapai target penjualan yang diinginkan.

PT *Federal International Finance* cabang Medan Marelan dipilih sebagai tempat penelitian karena menjadi perusahaan yang bergerak di bidang pembiayaan kendaraan dan penjualan kredit motor yang menjadi salah satu fokus bisnis utamanya. data penjualan kredit departemen *new motor cycle* banyak yang tidak memenuhi target penjualan dilihat pada tahun 2020 perusahaan menentukan target penjualan sebanyak 350 yang terealisasi hanya di bulan januari dengan total *booking* 373 ,febuari dengan total *booking* 366 ,maret dengan total *booking* 372 ,april dengan total *booking* 1568 dan desember dengan total *booking* 362, tahun 2021 sebanyak 380 target penjualan , tidak ada penjualan yang terealisasi sesuai target , tahun 2022 target penjualan sebanyak 330 hanya di bulan desember dengan total *booking* 362 penjualan terealisasi sesuai target Target penjualan adalah tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan untuk mewujudkan volume penjualan tertentu dalam priode waktu yang ditentukan, tujuan ini membantu perusahaan mengarahkan fokus dan upaya mereka dalam pemasaran dan penjualan (Gracesia et al., 2017). Dengan menetapkan target penjualan perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya dan energi secara efektif. Terealisasinya terget penjualan yang realistis membantu meningkatkan pengendalian internal yang diinginkan dan memberikan kerangka kerja yang jelas bagi tim penjualan. Ketidakpenuhan target penjualan kredit dapertemen *new motor cycle* dapat berdampak pada ketidakmampuan perusahaan mencapai profit yang diharapkan. Akibatnya, perusahaan dapat mengalami pendapatan yang lebih rendah, tidak mencapai laba yang optimal, dan kehilangan pangsa pasar. Dengan adanya target penjualan yang ditetapkan, perusahaan dapat memantau pencapaian penjualan kredit secara lebih terperinci.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT *Federal International Finance* yaitu berkaitan dengan pencatatan transaksi yang sering mengalami kesalahan input data dan kesalahan perhitungan, sering terjadinya permasalahan dan kesalahan serta kerusakan pada sistem dan sering menerima data yang terkena blacklist sehingga tidak dapat melanjutkan proses pengkreditan. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit, diperlukan keakuratan data agar menghasilkan informasi yang handal dan berkualitas. Dengan memiliki sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang efektif dan efisien, perusahaan dapat mengoptimalkan kegiatan penjualan, meningkatkan sistem pengendalian internal perusahaan, dan menjaga keuangan perusahaan secara keseluruhan. Informasi yang dihasilkan dapat digunakan oleh berbagai pihak yang membutuhkan, termasuk manajemen perusahaan, departemen keuangan, dan *auditor*, untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan mendukung kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu yang lama (Purnomo & Nurmayasari, 2016)

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dirancang dengan tujuan megendalikan dan mengawasi aktivitas penjualan kredit tujuan ini sangat penting untuk meningkatkan pengendalian internal karena adanya resiko kesalahan sistem atau tindakan kecurangan yang dapat terjadi akibat kelemahan dalam sistem tersebut. Tujuan utama dari sistem informasi ini adalah untuk mencapai *profit* yang diinginkan oleh perusahaan dan melindungi sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang disebabkan oleh kesalahan dan kelalaian dalam pemerosesan data penjualan, sistem membantu memastikan bahwa transaksi penjualan kredit di proses dengan benar dan tercatat dengan akurat sehingga memberikan informasi yang dapat dipercaya bagi manajemen dalam pengambilan keputusan (Nurdin, 2016).

Studi Literatur

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari lima komponen, yaitu orang-orang (*people*), prosedur-prosedur (*procedure*), data (*data*), perangkat lunak (*software*), dan infrastruktur teknologi informasi (*information technology infrastructure*) (Harahap, 2021). Selanjutnya, dari kelima komponen tersebut memungkinkan Sistem Informasi Akuntansi memenuhi tiga fungsi penting dalam organisasi perusahaan, yaitu mengumpulkan dan menyimpan data aktivitas organisasi, menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen untuk mengambil keputusan, dan sebagai pengendalian internal organisasi. Sistem informasi akuntansi merupakan serangkaian *hardware*, *software*, data, manusia dan prosedur saling bekerja sama untuk menghasilkan informasi.

Fungsi sistem informasi akuntansi menurut (Romney, 2015) :

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh organisasi, sumberdaya yang dipengaruhi oleh aktivitas- 5 aktivitas tersebut, dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas tersebut, agar pihak manajemen, para pegawai, dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang hal-hal yang telah terjadi.
2. Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi pihak manajemen untuk membuat keputusan dalam aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.
3. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga aset-aset organisasi, termasuk data organisasi, untuk memastikan bahwa data tersebut tersedia saat dibutuhkan, akurat, dan andal.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit meliputi proses dalam awal pemesanan orderan sampai ke penagihan piutang. Dalam sistem ini kegiatan dimulai dari pengumpulan data, survei, menganalisis, menghasilkan laporan, penerbitan faktur, penyerahan barang sampai ke proses penagihan.

Menurut Agar sistem dapat berfungsi secara efektif dan efisien, maka subsistem atau prosedur-prosedur harus saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya yaitu antara lain (Prasetyati et al., 2016):

1. Transaksi Penjualan Kredit

Proses dimana sebuah barang atau layanan dijual kepada pelanggan dengan persetujuan untuk pembayaran yang akan dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan serta waktu jatuh tempo yang telah di sepakatin

2. Input Data Transaksi

Proses melibatkan pengumpulan dan pencatatan data penting seperti tanggal transaksi, nama pelanggan, deskripsi barang, jumlah yang dijual, harga jual. Data ini kemudian digunakan untuk mencatat transaksi kedalam sistem akuntansi.

3. Sharing Kelompok Umur Piutang

Umur piutang pembagian piutang menjadi kategori berdasarkan berapa lama piutang tersebut belum dibayar. Katagori umum meliputi piutang yang belum jatuh tempo, piutang ragu-ragu, dan piutang macet, ini membantu perusahaan mengelola dan memantau piutang dengan baik

4. Input Data Rekanan

Input data rekanan langkah mengumpulkan informasi penting tentang customer yang akan melakukan bisnis

5. Kegiatan Pemantauan

Proses mengawasi, memantau dan mengevaluasi suatu situasi, aktivitas, atau sistem secara berkala untuk memastikan kinerjanya sesuai dengan tujuan dan standart yang telah ditetapkan

Berdasarkan hasil penelitian dan evaluasi mengenai kebijakan sistem informasi akuntansi

Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal mempermudah kinerja manajemen perusahaan dengan memberikan struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan akuntansi, mendorong efisiensi, serta memastikan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen (Fachruddin et al., 2021). Dengan adanya sistem pengendalian internal yang baik, diharapkan dapat mengurangi kekeliruan dalam laporan keuangan. Penerapan pengendalian internal dalam sebuah organisasi adalah untuk memastikan proses pencapaian tujuan dapat terlaksana dengan baik dan mengurangi berbagai resiko yang tidak diinginkan (Hanum et al., 2021). Kesalahan umum akuntansi yang terkait dengan sistem pengendalian internal yang lemah banyak terjadi karena sistem pengendalian internal yang diterapkan di organisasi tersebut belum kuat.

pengendalian internal adalah sebuah proses yang menyebar keseluruh aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen dimana pengendalian internal memberikan jaminan yang memadai untuk tujuan pengendalian berupa mengamankan aset, mengelola catatan secara detail yang baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar, memberikan informasi yang

akurat dan reliabel, menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dan mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional (Romney, 2015).

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. . Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada seluruh kepala bagian yang bersangkutan yang berjumlah 5 orang yang dijadikan sebagai sampel yaitu: *Branch Manager, Microfinancing Sales Section Head, Microfinancing Head, Seosen Head Kredit, Parinting*. Adapun sumber dari penelitian yang digunakan yaitu: Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti tanpa menggunakan perantara. Data primer diperoleh dengan cara melakukan wawancara dengan narasumber dan dokumentasi dan Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh dari dokumen publikasi yang sudah dalam bentuk jadi maupun data yaitu data penjualan kredit dari departement *new motor cycle*.

Hasil

Identifikasi Sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT *Federal International Finance*

PT *Federal International Finance* (FIF) dalam melaksanakan kegiatan perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, perusahaan mengalami beberapa kendala setelah melakukan peralihan dari sistem manual ke sistem komputerisasi dalam hal penjualan kredit motor honda berkaitan dengan pencatatan transaksi yang sering mengalami kesalahan input data dan kesalahan perhitungan, sering terjadinya permasalahan dan kesalahan serta kerusakan pada sistem dan sering menerima data yang terkena *blacklist* sehingga tidak dapat melanjutkan proses pengkreditan. Banyak kesalahan sistem yang muncul meskipun begitu perusahaan tetap berusaha mengatasi masalah dan menetapkan target penjualan setiap tahun untuk mencapai keuntungan yang diinginkan, penjualan secara kredit yang dilaksanakan di perusahaan yaitu menyediakan layanan penjualan sepeda motor honda secara kredit.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Pengendalian Internal

Sistem pengendalian akuntansi fokus pada perencanaan, pelaporan dan pengendalian anggaran termasuk pengendalian biaya dalam rangka menerapkan akuntansi manajemen untuk pengambilan keputusan manajemen sistem akuntansi berkaitan erat dengan sistem pengendalian internal organisasi (Lesmana, S., & Lufriansyah, 2019).

1. Struktur Organisasi

Dari hasil wawancara terlihat bahwa perusahaan FIF telah menerapkan struktur organisasi yang baik terlihat bahwa perusahaan telah menerapkan pengaturan akses kberdasarkan peran, validasi data yang ketat dan pemisah tugas yang jelas. Di perusahaan FIF komunikasi antar unit dilakukan secara real time, ada rapat rutin dan penggunaan platform komunikasi internal untuk memastikan koordinasi yang efektif dalam mengelola proses kredit. Semua ini menunjukkan fokus yang kuat pada manajemen yang terorganisir dan koordinasi yang baik.

2. Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan

Sistem wewenang di perusahaan FIF kurang memadai. Salah satu aspek penting yang dapat memastikan keberhasilan usaha adalah dengan adanya sistem wewenang yang jelas , karena dengan adanya memiliki struktur wewenang yang baik perusahaan dapat menghindari ambiguitas dalam pengambilan keputusan.

Dari wawancara terlihat bahwa di perusahaan FIF tidak ada sistem kontrol akses yang memastikan hanya karyawan yang berwenang yang dapat mengakses informasi atau tindakan tertentu. Semua proses tampaknya berjalan tanpa pengawasan yang memadai dan persetujuan sepertinya hanya memerlukan tanda tangan dari individu terkait tanda adanya proses khusus. Dengan demikian perlunya

pengaturan kontrol akses dan proses yang lebih terstruktur mungkin akan meningkatkan keamanan dan efisiensi operasional perusahaan tersebut.

3. Praktik Kerja yang Sehat

Peneliti melakukan wawancara kepada informan tentang Praktik kerja di perusahaan PT *Federal International Finance* terlihat bahwa perusahaan sangat berkomitmen untuk meningkatkan pemahaman karyawan tentang prinsip-prinsip pengendalian internal melalui pelatihan, diskusi dan likakarya rutin. Perusahaan juga memberikan insentif kepada karyawan . selain itu perusahaan melakukan program dan sertifikasi untuk memastikan kesadaran karyawan tentang praktik yang sehat, serta mendorong karyawan untuk mengikuti sertifikasi. Hal ini menunjukkan fokus yang kuat dalam menjaga integritas dan operasional perusahaan.

4. Informasi dan Komunikasi

Peneliti melakukan wawancara kepada informan tentang Praktik kerja di perusahaan PT *Federal International Finance* sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT *Federal International Finance*, proses pelaporan dan analisis dimulai dengan pengumpulan data transaksi daridata penjualan setelah itu data di proses melalui sistem perusahaan Proses ini merupakan tahapan awal dalam memastikan *integritas* data penjualan kredit. Namun, ada beberapa tantangan yang dihadapi perusahaan, seperti kesalahan input data yang di akibatkan oleh sumber daya manusia yang ada di perusahaan, data yang tidak bisa di proses karena dalam daftar hitam *blacklist*

5. Kegiatan Pengawasan

Tim pengawasan memiliki berbagai cara untuk mengukur keberhasilan kegiatan pengawasan mereka dalam meningkatkan pengendalian internal terkait penjualan kredit di PT *Federal International Finance* mereka menggunakan cara agar pengawasan dijalankan dengan baik seperti kepatuhan terhadap standart, jumlah masalah yang diidentifikasi , pelaksanaan perbaikan, efisiensi proses pengawasan, dan dampak positif pada keuangan perusahaan selain itu mereka juga mendengarkan umpan balik dari manajemen dan departemen terkait untuk menilai kontribusi mereka dalam meningkatkan pengendalian internal.

Penjualan kredit menemukan kelemahan dari fungsi terkait yang digunakan perusahaan PT *Federal International Finance* yaitu :

1. Tidak memiliki fungsi pengiriman. Perusahaan tidak memiliki sistem pengiriman yang efektif untuk aset atau barang terkait transaksi penjual kredit. Ini dapat berdampak pada kualitas proses pengiriman kepada pelanggan.
2. Pemantauan terhadap status kredit pelanggan masih kurang yang dapat menyebabkan penunggakan pembayaran, ini bisa mengakibatkan pelanggan membayar lebih dari tenggat waktu yang ditetapkan.

Kebijakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit masih lemah dari fungsi terkait yang digunakan perusahaan PT *Federal International Finance* yaitu tidak memiliki dokumen surat penawaran hal ini dapat mengakibatkan beberapa kosekuensi misalnya kurangnya informasi yang jelas bagi pelanggan, ketidakpastian persyaratan transaksi, susahnya pelanggan mencari informasi, serta potensi merusak kepercayaan dan reputasi perusahaan di mata pelanggan. Dengan adanya surat penawaran bisa menambahkan daya minat pelanggan untuk mengajukan pengkreditan.

Analisis Rekomendasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Pengendalian Internal Dan Potensi Resiko Berdasarkan *Coso Framework*

Analisis ini bertujuan untuk membantu mengidentifikasi kelemahan dan potensi risiko di PT *Federal International Finance*. Terhadap Komponen-Komponen COSO (*Committee Of Sponsoring Organizations Of The Treadway Commission*) yang dapat membantu mengatasi kelemahan dan risiko di perusahaan antara lain:

1. *Control Environment* (Lingkungan Pengendalian)
Sudah diterapkan dengan baik di perusahaan

2. *Risk Assessment* (Penilaian Risiko)

Upaya mengatasi risiko dalam organisasi memerlukan kewaspadaan terhadap risiko internal dan eksternal yang mungkin timbul. Risiko dapat merugikan pencapaian tujuan organisasi. PT *Federal International Finance* belum melakukan penilaian risiko secara memadai karena fungsi kredit belum diterapkan sepenuhnya. Untuk mengatasi ini diusulkan agar Unit Head dan perwakilan dari bagian keuangan melakukan rapat bulanan. Ini akan meningkatkan koordinasi fungsi kredit, mengumpulkan informasi calon pelanggan, dan memperkuat penilaian risiko kredit sebelum pengambilan keputusan.

3. *Control Activities* (Kegiatan Pengendalian)

Sudah diterapkan dengan baik di perusahaan

4. *Information and communication* (informasi dan komunikasi)

Manajemen perlu memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik dari sumber internal maupun eksternal, guna mendukung pengendalian internal. Ini memungkinkan komponen pengendalian lainnya untuk diimplementasikan dengan baik melalui sistem informasi dan komunikasi yang efektif.

Di PT *Federal International Finance*, komponen informasi dan komunikasi, terutama dalam sistem penjualan kredit, belum diterapkan dengan baik. Bagian marketing kurang aktif dalam mencari informasi kredit pelanggan, mengakibatkan penunggakan pembayaran. Penerapan yang lebih baik dari komponen ini akan membantu bagian keuangan dalam mengelola piutang lebih efektif.

5. *Monitoring Activities*(Aktivitas Pemantauan)

Pemantauan adalah usaha berkelanjutan untuk memastikan bahwa setiap langkah yang diambil oleh organisasi berkontribusi pada pencapaian tujuan. Pemantauan dilakukan dengan mengevaluasi lingkungan pengendalian, upaya penilaian resiko, dan penerapan aktivitas pengendalian. Pelaporan tentang penyimpangan dan kekurangan juga merupakan bagian penting dari pemantauan (Kasus et al., 2015).

Untuk perusahaan FIF, komponen pemantauan ini menunjukkan perlunya memantau sistem informasi penjualan kredit yang fokus pada fungsi kredit. Hal ini penting agar perusahaan dapat secara aktif memantau perkembangan riwayat kredit pelanggan, tepat dalam menargetkan calon pelanggan, dan mendapatkan calon pelanggan yang berkualitas sesuai dengan tujuan perusahaan

Kesimpulan

Masih ada kekurangan pengawasan dalam mengakses sistem informasi akuntansi pada PT *Federal International Finance*. Kurangnya pengawasan yang memadai dalam proses sistem informasi akuntansi yang dijalankan. Pemantauan terhadap status kredit pelanggan masih belum optimal yang menyebabkan penunggakan pembayaran. Perusahaan tidak memiliki sistem pengiriman yang efektif untuk aset atau barang terkait penjualan kredit. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit berdasarkan COSO dari segi lingkungan dan kegiatan pengendalian sudah dijalankan oleh perusahaan dengan baik, sedangkan dari penilaian risiko belum terlaksana secara memadai karena fungsi kredit belum diterapkan sepenuhnya, komponen informasi dan komunikasi terutama dalam sistem penjualan kredit, belum diterapkan dengan baik. Bagian marketing kurang aktif dalam mencari informasi kredit pelanggan, mengakibatkan penunggakan pembayaran. Penerapan yang lebih baik dari komponen ini akan membantu bagian keuangan dalam mengelola piutang lebih efektif.

Referensi

- Aisyah, S., Astuty, W., & Hafsah. (2019). Pengaruh Komite Audit dan Komitmen Organisasi Terhadap Pengendalian Intern PT. Inalum. *JAKK (JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN KONTEMPORER)*, 2(1), 81–98.
- Fachrudin, R., Mahdi, S., & Putra, R. R. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas

- Dalam Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal. *JAKK (JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN KONTEMPORER)*, 4(1), 67–70.
- Gracesia, Zulvia, D., & Sari, N. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang. *Jurnal Pundi*, 01(01), 23–32.
- Hanum, Z., Hafisah, & Ritonga, P. (2021). Pengaruh Sistem Pengendalian Internal terhadap Kinerja Kampus Islam Swasta di Kota Medan. *Semiar Nasional Teknologi Edukasi Dan Humaniora*, 811–816.
- Harahap, R. U. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan. *SINTESA*, 38–51.
- Kasus, S., Unit, K. C. P., & Paci, K. (2015). *ANALISIS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENYALURAN KREDIT PADA BRI KOTA SAMARINDA*. 3(3), 661–674.
- Lesmana, S., & Lufriansyah. (2019). Pengaruh Sistem Pengendalian Akuntansi Dan Pengendalian Dewan Pengawas Syariah Terhadap Kinerja Bank Syariah (Studi Empiris Pada Bank Syariah Kantor Wilayah Sumatera Utara). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 19(1), 1–13.
- Nurdin, A. (2016). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidimpunan Tahun Anggaran 2014. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 1(1), 1–5.
- Prasetyati, D., Halim, A., & Dianawati, E. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*, 4(1).
- Purnomo, A. D., & Nurmayasari, I. (2016). Evaluasi Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Sentra Surya Abadi Rangkasbitung. *Jurnal Studi Akuntansi Dan Bisnis*, 4(2), 103–120.
- Romney, S. M. B. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information System* (Edisi 13). Prentice Hall.
- Tokan, I., Lestari, T., & Mashina. (2017). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Toyota Asri Motor Di Sidoarjo. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 3, 165–183.